

**Transcription de la réponse de M^e Morisset, Entre-Vues du HEC Montréal,
« Une décision d'affaire éclairée : l'affaire de tous », Club St-James,
20 mars 2012**

« Peut-être, d'entrée de jeu, je vais vous rassurer. Il n'y a pas de projet tangible à l'Autorité où nous envisagerions altérer, de quelque manière que ce soit, les exigences linguistiques là que comporte la Loi sur les valeurs mobilières. [Alors], soyez rassuré. Maintenant, je vais vous donner les faits, parce que, il y a un certain fondement à cet article-là puis à ce propos-là. C'est que, la Loi sur les valeurs mobilières exige que pour placer des valeurs mobilières au Québec il faut un prospectus en français. [Et] ce que l'on a constaté et ce qu'on constate tous les jours, à l'Autorité des marchés financiers, malheureusement, c'est qu'aujourd'hui, plus de 50 % des émetteurs canadiens ne placent plus au Québec. Et c'est une réalité. Et c'est très malheureux. Parce que, on se prive tous d'opportunités d'investissement au quotidien. L'entreprise prolifique dans le domaine du pétrole et gaz à Calgary ne vient plus à Montréal, ne vient plus placer au Québec, place dans les 12 autres territoires sauf au Québec. Alors, nous au cours des dernières années on a accumulé un certain nombre de statistiques, de faits, et certains trimestres, on réalise que c'est 60 % des prospectus qui ne sont pas venus au Québec. Alors ça, c'est le contexte qui nous a amenés à réfléchir à la question. L'idée que vous avez évoquée est une idée qui existe. Elle existe en Europe. En Europe, on est capables, dans le système de passeport européen, de placer [euh...] une entreprise allemande peut placer en France avec un prospectus en anglais, mais avec un résumé en français. L'idée c'est d'offrir une opportunité d'investissement. Évidemment, je conçois avec vous que le contexte de la langue en Europe est bien différent de celui au Québec. Mais la réalité, c'est que cette tangente-là ou cette tendance-là va s'empirer. Les coûts associés la traduction ont décuplé au cours des dernières années. La traduction — si vous vous informez auprès des cabinets de comptables, [des] cabinets d'avocats — la traduction n'est plus un service, c'est un centre de profit. Donc, le prospectus qui coûtait 10 000 piastres à traduire il y a 10 ans en coûte 50 ou 60 aujourd'hui. Ça devient mathématique : si ça coûte trop cher de placer au Québec, on ne place plus au Québec. Mais... une longue réponse, mais rassurez-vous, on est... on comprend le contexte politique. Mais la réalité, c'est qu'un jour va falloir que quelqu'un s'y intéresse, au-delà de l'Autorité, à ce phénomène-là, des entreprises qui ne viennent plus au Québec. [Euh...] on a... notre bassin d'entreprises québécoises publiques est en train de... s'étioler constamment. On regarde actuellement... on traite 2 offres publiques [d'achat]... on a traité, au cours des derniers mois, 2 offres publiques d'achat : Résolu, Fibrec. [Euh...] Cominar, Canmarc. Ça, c'est 2 autres sièges sociaux d'entreprises publiques qu'on va perdre. (Animateur) — Et vous allez en

perdre un prochainement avec Astral. — Exact. — Si ça se confirme. — Exact. C'est... c'est... alors c'est la réalité. Notre lot d'entreprises publiques diminue. Il y a peu d'entreprises publiques qui ont émergé, qui sont devenues des succès au cours des dernières années. Le seul auquel je peux penser c'est Dollorama, il y a plus de 3 ans maintenant. [Euh...] et la réalité c'est que les entreprises ailleurs au Canada ne viennent plus au Québec. Alors, c'est le contexte, malheureusement. »